

ORACLE®



Vincenzo Russo
Marketing Operations Manager
South Europe
Oracle

ORACLE®



La Struttura Marketing di una Società Multinazionale

Seminari di Sistemi Informatici

Corso di Studi in Ingegneria Informatica

9-1-2006

ORACLE®

UNDERSTANDING MARKETING PEOPLE

PEOPLE ENTER THE MARKETING PROFESSION AFTER THEY REALIZE THAT THEY HAVE GROWN UP WITHOUT ANY PARTICULAR SKILLS.



BUILD A BETTER LIFE BY STEALING OFFICE SUPPLIES Dogbert's Big Book of Business

ORACLE®

Marketing in una filiale...

- Si distribuiscono prodotti SW sviluppati altrove
 - Il prodotto non si puo' "cambiare"
- I listini sono worldwide
 - Il prezzo non si puo' cambiare
- Il fatturato e' importante...
 - Ma il margine lo e' di piu'...

La funzione strategica dei dati

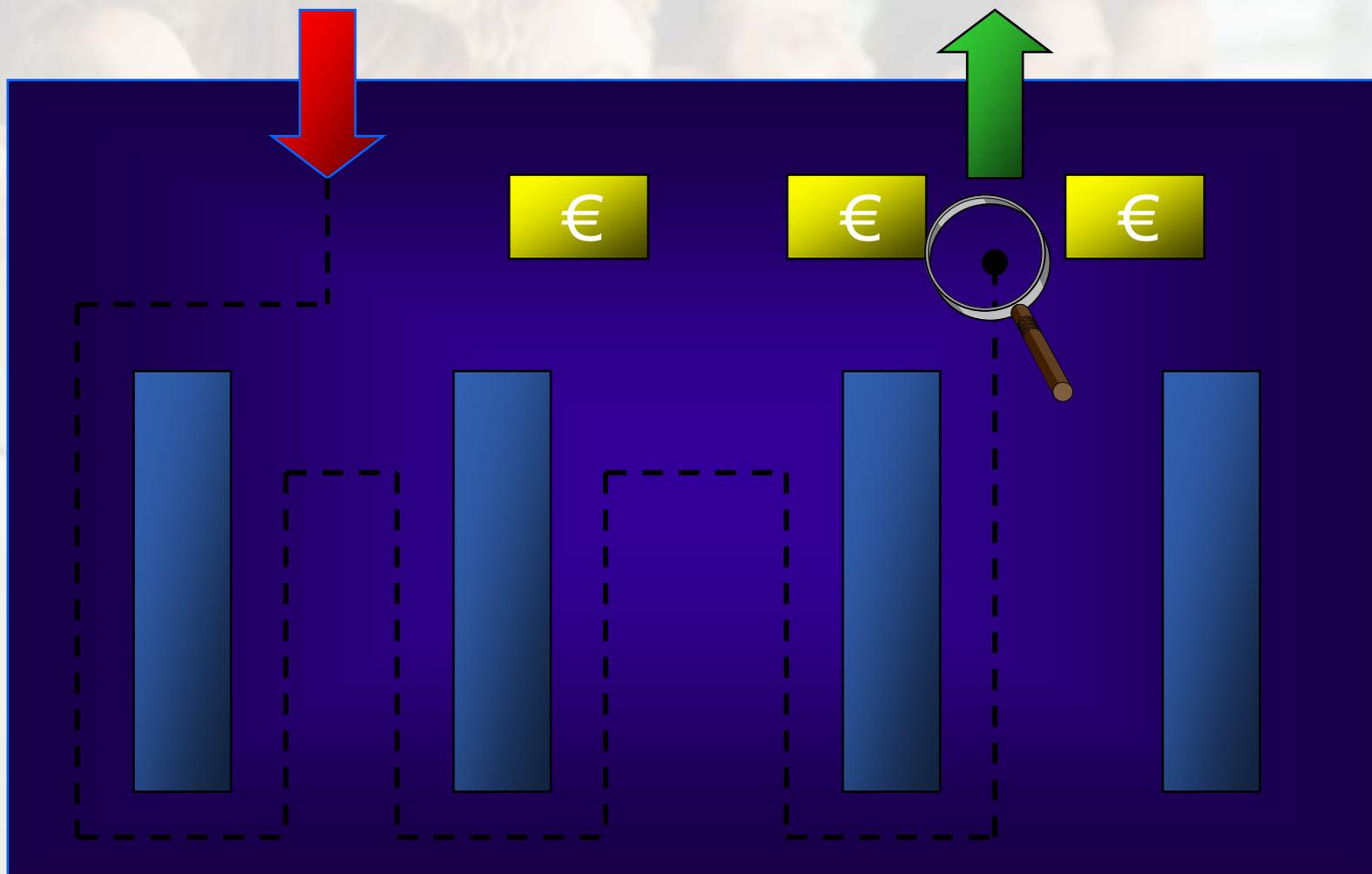


- Acquisizione
 - Market data
 - Customer data
 - Contacts data
 - Web



- Analisi
 - Segmentazione
 - Profilazione
 - NLP (Next Logical Product)

Dall'analisi del venduto...



L'importanza del Web



Non semplice vetrina ma strumento di interazione

Individuare gli utenti

DA

Utenti Anonimi Occasionali

A

Utenti Anonimi che ritornano periodicamente sul sito

A

Utenti Registrati (Trusted)

http://www.oracle.com/webapps/dialogue/dlgpage.jsp?p_dlg_id=4444584&src=4043598&A...

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address http://www.oracle.com/webapps/dialogue/dlgpage.jsp?p_dlg_id=4444584&src=4043598&Act=13

Google Cerca Cerca in Italia 579 bloccato/i Ortografia Opzioni



Oracle Fusion Middleware per i Servizi Finanziari

23 novembre 2005, Milano

Cliccando sul **bottone a destra** potrai scaricare tutte le **presentazioni** che sono state tenute durante l'Executive Seminar.

Le chiediamo solo di rispondere a qualche breve domanda per comprendere quali siano le esigenze della sua azienda in merito alla **fusione dei processi di business** e all'applicazione del paradigma **SOA (Service Oriented Architecture)**.

Benvenuto Vincenzo Russo

[clicca qui](#) se non sei Vincenzo Russo

Scarica le presentazioni

Copyright © 2005, Oracle. Tutti i diritti sono riservati. Contattaci | Legal Terms | Tutela Dati Personali



6:57 PM

K47 = 0.159500232604506%

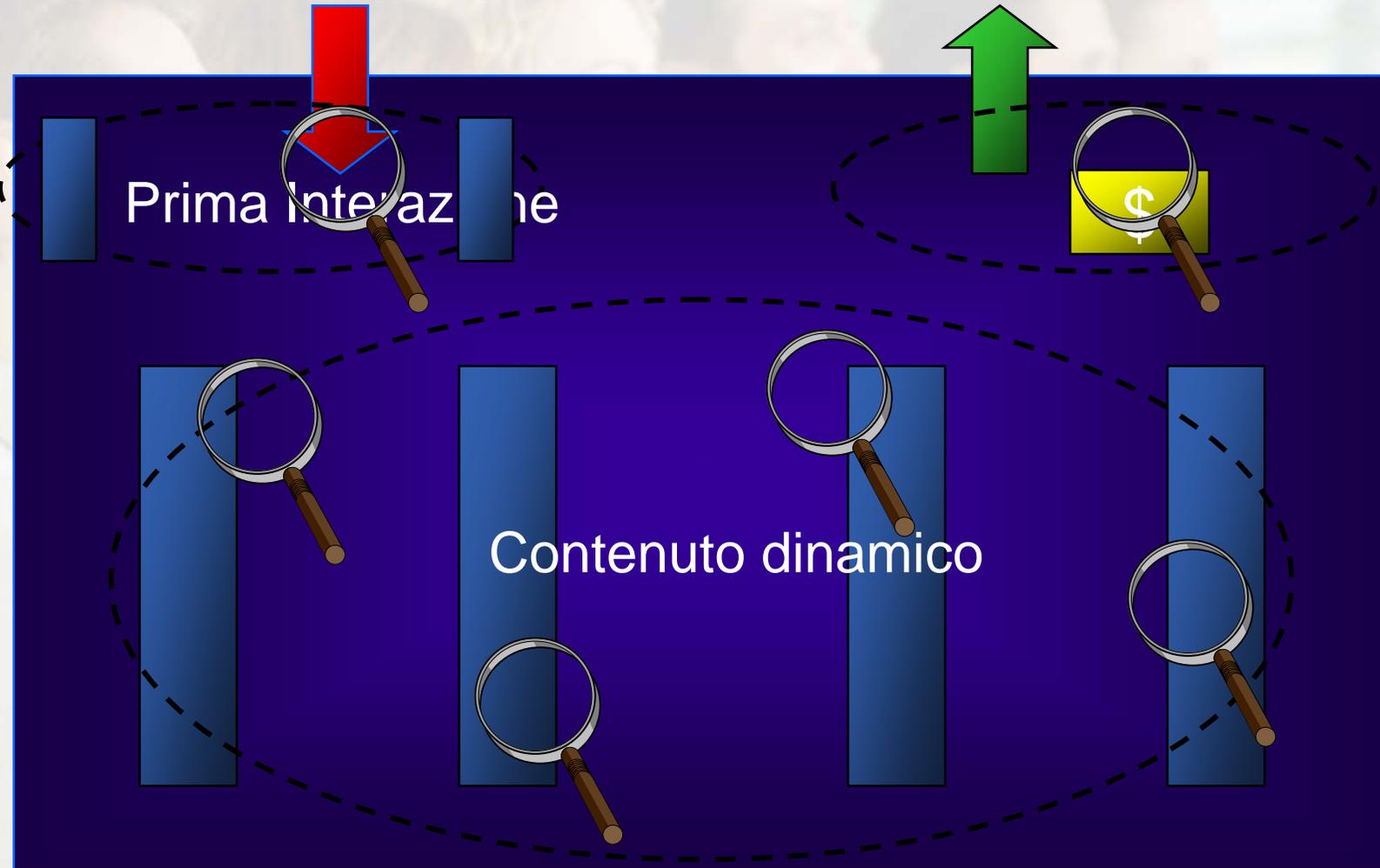
A D E F G H I J K L M

1
2 **ORACLE**
3 Site Summary
4
5
6
7
8

9 Division Oracle -- EMEA

| Media Plan | # Impressions | CTR ^{est} | # Clicks | LPHR | Landing Pages | SCR | Completed Surveys | ECR |
|----------------------------|----------------|--------------------|--------------|------------|---------------|------------|-------------------|---------------|
| Italy_Technology | | | | | | | | |
| Q2 03 Phase 3 | | | | | | | | |
| | 35,995 | 0.16% | 59 | 75% | 44 | 14% | 6 | 0.017% |
| | 4,100 | 1.49% | 61 | 64% | 39 | 10% | 4 | 0.098% |
| | 15,047 | 0.85% | 128 | 77% | 98 | 24% | 24 | 0.160% |
| | 260,000 | 0.13% | 336 | 83% | 280 | 4% | 10 | 0.004% |
| | 37,568 | 0.40% | 152 | 97% | 148 | 20% | 30 | 0.080% |
| | 150,000 | 0.07% | 100 | 84% | 84 | 19% | 16 | 0.011% |
| | 11,908 | 0.23% | 27 | 85% | 23 | 4% | 1 | 0.008% |
| | 84,428 | 0.23% | 193 | 94% | 182 | 8% | 14 | 0.017% |
| Italy_Technology | | | | | | | | |
| Q2 03 Phase 3 Total | | | | | | | | |
| | 599,046 | 0.18% | 1,056 | 85% | 898 | 12% | 105 | 0.018% |

...all'analisi delle interazioni

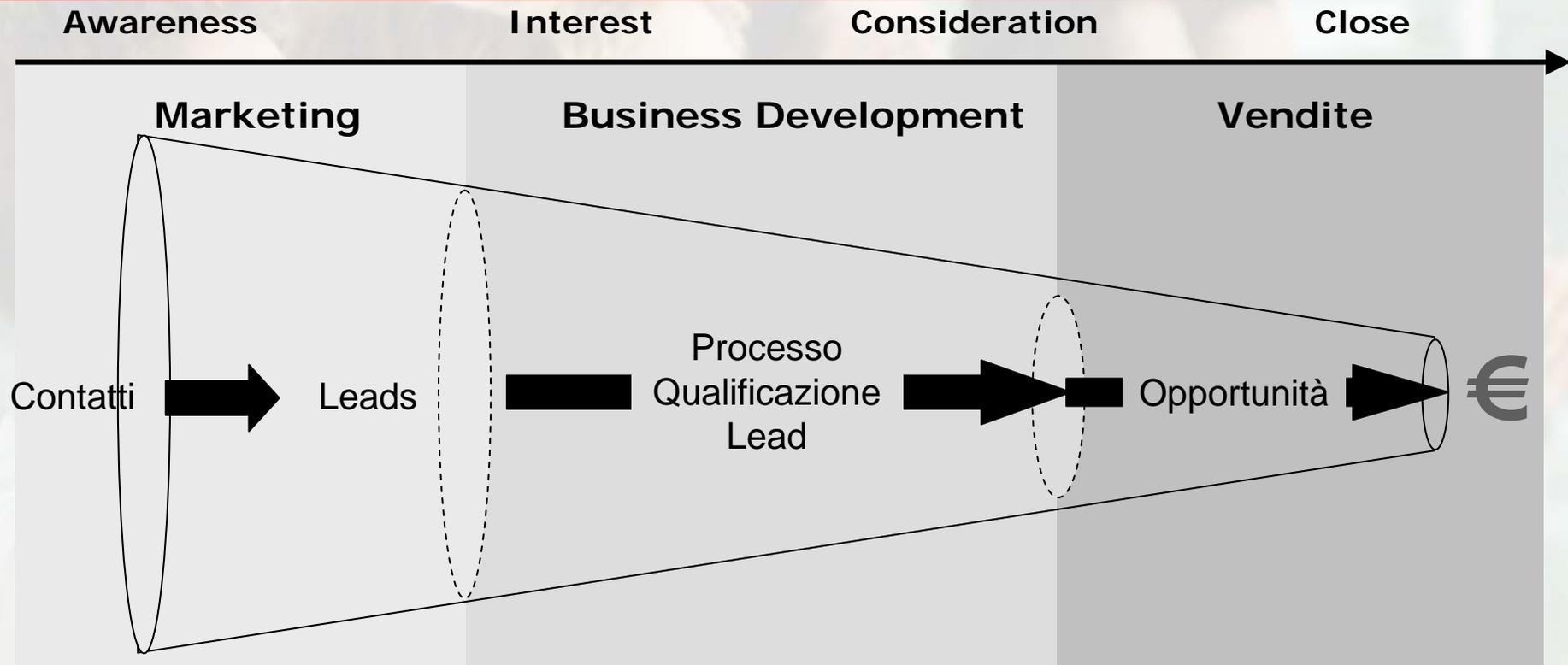


L'importanza del ROI

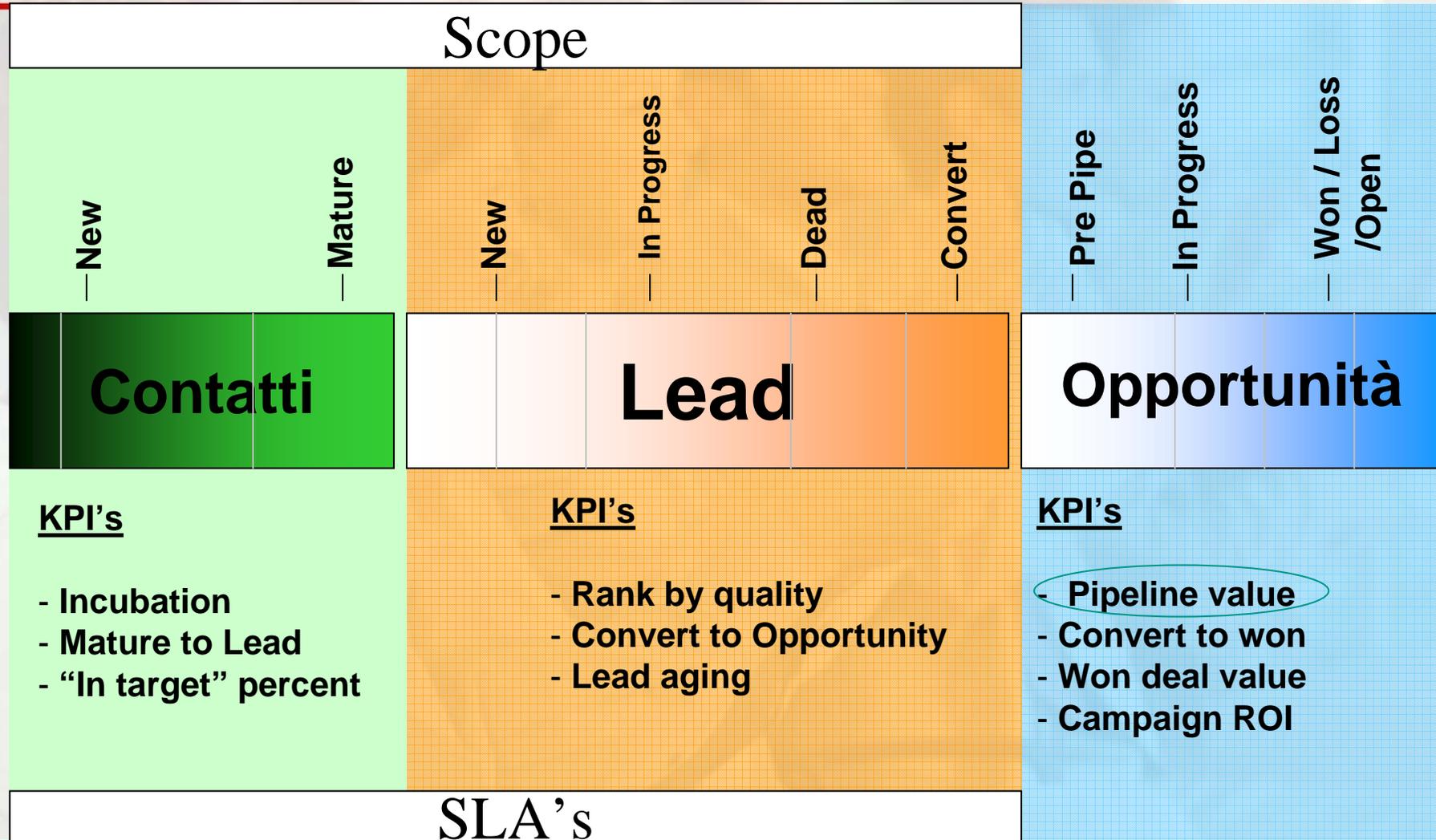
- Return On Investment
 - Misurare i risultati delle attività marketing
 - Campaign to Deal



Campaign to deal



Metric Driven Process Management



ORACLE

Un codice per attività'

- Generato in fase di pianificazione
- Identifica univocamente l'attività Marketing
- Il codice "flows" attraverso i sistemi
 - Marketing
 - Web
 - Vendite
 - Order entry
 - Post vendita

Metriche utilizzate

- Costo totale attività marketing
 - per click (web)
 - per survey compilata (web)
 - per registrant (event)
 - Per attendees (event)
 - Per lead (all)
 - Per opportunita' (all)
 - Per close deal (all)

Il vero valore e' l'*intelligence*:

**capacita' di apprendere e
capire e di confrontarsi
con nuove situazioni (*)**

(*) Marrian Webster Dictionary



ORACLE®